

茶叶卖不动就做深加工

浙江茶叶产区众多，茶叶也是浙江传统大宗出口农产品，出口量多年来位居全国第一。不过今年，浙江茶叶进出口企业的情况却不太景气。

记者从浙江检验检疫局获悉，今年三季度的茶叶出口量和出口金额，比二季度分别减少 8.2%和 7.4%。与去年三季度相比，也分别下降了 16.6%、15.7%。广受世界人民喜爱的浙江茶叶，现在卖不出去了么？

出口非洲:价格谈不拢 出口欧盟:限制太多

不光三季度，今年整年浙江的茶叶出口都呈现往下走的趋势。浙江检验检疫局数据显示，今年 1-3 季度，浙江辖区企业出口茶叶 4104 批，11 万吨，3.5 亿美元，同比分别下降 5%、4.3%和 2.7%。

浙江检验检疫食品安全监管处进出口茶叶监管负责人任捷告诉记者，今年我省茶叶出口受阻，主要还是市场调节机制在起作用。

浙江茶叶主要出口方向是非洲和欧洲，从大环境上来看，今年非洲经济不好，消费水平 and 消费能力都在下降，但最主要的原因是买卖双方的价格分歧。

“今年上半年，受到非洲对于中国茶叶歉收，以及摩洛哥等进口国将加大关税传闻影响，出口量一度出现增长，不过传闻没有‘兑现’，导致目前不少进口商上半年的库存还未消化完，手上还有不少囤货，眼下自然不会提价。”



对于浙江出口企业来说，出口价格始终涨不上去，而国内原材料涨价，浙江茶叶出口企业都在观望出口价格，并逐步收缩出口规模。

与此同时，原本就对我国茶叶出口要求很高的欧盟，今年又增加了啞虫酰胺残留的检测，且采取的是 0.01mg/kg 最严苛的标准。今年上半年我国输欧茶叶因农残超标被通报的有 18 批，其中浙江局辖区有 4 批。这无疑

限制了浙江出口茶企进一步拓展欧洲市场的脚步。

另一方面，浙江省目前很多出口企业茶产品的品种比较单一，附加值不高。以宁波出口的茶叶为例，出口均价仅为 3.8 美元/公斤，毛利润仅 10%左右，净利润不到 3%。且宁波出口的 98%都是绿茶，而国际上比较受欢迎的红茶出口几乎没有，因此茶企发展的信心受挫。

普洱茶天价“冰岛”今秋售价突遭“腰斩”

冰岛老寨茶产自临沧市双江县勐库镇冰岛老寨村，这里居住着拉祜族、汉族、傣族、布朗族、彝族等。其中盛产于冰岛老寨村内、有着千年树龄的冰岛老寨古树茶被视为冰岛老寨古树茶的正宗源头，有着唯一性和不可复制性。

在普洱茶界，一直有“班章为王，冰岛为后”的说法。近年来，以“冰岛老寨”地名命名的冰岛茶价格超过班章茶，成为云南普洱茶中的极品。

然而，记者在这两天正在上海国际展览中心举办的秋茶展会现场看到，凡标有“冰岛勐库老寨古树茶”的展位上，200 克一饼的冰岛茶价格约在两三千元，甚至还可以“再谈”，还有茶商索性以“3800 元一斤”的价格抛售。年初动辄上万元一饼的冰岛茶，如今价格已经“腰斩”。

冰岛茶 5 年疯涨百倍

2007 年，普洱茶遭遇恶意炒作，曾掀起一场“价格风暴”，全国多个城市的普洱茶市场，在当年 3 月左右价格被炒至顶峰，可转眼间，暴涨变狂跌，不少普洱茶瞬间折价一半。

经历过 2007 年前后的暴涨暴跌后，普洱

茶市场这几年再度疯狂，尤其是以冰岛古树茶为代表的普洱高端消费市场，价格不断上扬。

自 2010 年起，冰岛古树茶的价格贵比黄金，最近 5 年，冰岛古树茶毛茶的价格翻了近 100 倍。今年，随着春茶价格一路走高，冰岛纯料古树茶突破万元/饼（常规计算一饼为 357 克）。在今年举行的一场春茶拍卖会上，一款名为“2014 年冰岛春茶（问鼎冰岛）”、重 500 克的古树茶拍出 6 万元。

然而，在近日举行的秋茶展上，冰岛茶价格突现“腰斩”，成交低迷。记者从多家打着“正宗冰岛老寨古树茶”旗号的展位前看到，200 克一饼的冰岛茶价格大多在 1800 元—2600 元，357 克一饼的价格也不超过 4000 元，且大多茶商表示价格可以“再谈”。

一名资深茶友表示，他从 2007 年就开始关注普洱茶，特别是冰岛茶的价格走向。当年冰岛茶不过几十元一公斤，即便是 2006 年普洱茶接近疯狂的时期，冰岛茶也不过 150 元一斤。但是从 2009 年开始，冰岛茶价格开始疯长，今年也不例外，500 年树龄以上的古树春茶价格又比去年翻了“一个跟头”，每饼接近 1 万元，很多普洱发烧级“茶疯子”预计冰岛茶的价格还要上涨，没

想到突然暴跌。

“垄断”茶商半价抛售

为何涨势凌厉的冰岛古树茶会价格突然“腰斩”？记者从业内获悉，今年 4 月，拥有市场占有率 70%以上的一家专营冰岛老寨古树茶的公司“钧翔号”以 4000 多元/饼的价格对外抛售隔年冰岛茶，直接将万元/饼的古树茶价拦腰斩断，受此影响，其他冰岛茶厂商也只能纷纷调低价格。

“钧翔号”称此举是为了呼吁有序开采，回归理性消费，打击假冒产品。“钧翔号”由云南省茶叶协会副会长、被业界称为“云南大面积保护古树茶第一人”的于翔所创办。

从 2006 年以来，高价裹挟下的各种疯狂之举屡屡上演，甚至有茶商从其他地方买来便宜茶，拉到勐库冰岛老寨初制，摇身一变也成了冰岛纯料毛茶。还有的出钱请托，以高得离谱的价格拍卖冰岛茶，创造“神话”，忽悠消费者。

面对如此乱象，于翔决定将手中存积了 8 年，总共超过 70 万吨的冰岛茶部分抛售，以此打压离谱的价格，让消费者能喝到正宗的冰岛老寨茶。

酒文化大旗招展 汾酒隐现舵主相

日前，中国酒业协会文化委员会在山西太原成立，作为“地主”的山西汾酒集团多位人士进入这个委员会，汾酒董事长李秋喜获选为副主任。

在成立大会当天，虽然啤酒、葡萄酒等各类企业均有代表捧场，但从人员组成及现场看，仍然是白酒企业在唱主角，其中汾酒和泸州老窖对这个文化委员会尤为热心。

白酒为何争打文化牌？

自 2012 年 12 月“八项规定”出台以来，白酒，尤其是所谓的高端白酒价格便如断线的风筝直线坠，过去多年累积的泡沫被反腐利剑一举刺破。资本市场闻酒而逃，2013 年，上证指数下跌 6.75%，深证成指下跌 10.91%，同期白酒一哥贵州茅台下跌 38.58%，五粮液下跌 55.43%，洋河股份下跌 56.28%，更惨的是水井坊，这个被帝亚吉欧掌控的著名川酒品牌，其股价创下了 2008 年以来的新低。

据中国酒业协会提供的数据显示，2014 年前 6 个月，全国白酒行业总产量增长 7.02%，税收总额与去年同期持平，但是效益和销售总额都出现了不同程度的下滑。相比于上半年国内物价指数 2.3 的涨幅，酒行业价格指数下降幅度近 2.0，根据各白酒上市公司的半年报反映，高端产品销售下滑明显。

实际上，从消费量看，市场并未明显下滑，只不过习惯了暴利的某些酒企适应不了利润下滑的冲击。而从公务消费转向大众消费，将畸形高价降为消费者能接受的价格，是多数酒企必须直面的现实，因此，酒行业也纷纷嚷着要转型。

业内人士称，通过重新梳理中国酒文化体系，构建中国经济新常态背景下的白酒价值观、消费观和文化属性，以酒文化的创新助推酒业的变革创新，争夺未来若干年酒行业

话语权，才是众多酒企纷纷打出文化牌的根本目的。

汾酒布局 5 年已抢先手

2009 年 12 月，李秋喜在当了 4 年总经理后接任山西汾酒集团董事长。在新中国成立以后的很长一段时间，汾酒一直雄踞行业老大的位置，1998 年春节期间发生的“朔州毒酒案”波及全国，牵连汾酒，并致其 10 余年一蹶不振。

李秋喜以三发炮弹结束了中国白酒营销的吹牛时代，拉开了汾酒复兴的序幕，经过几年布局，汾酒开始以中国酒文化传承人的角色隐然把控了中国白酒文化的解释权和话语权。

2010 年，汾酒在人民大会堂召开了“汾酒唯一荣获巴拿马万国博览会中国白酒品牌甲等大奖章 95 周年”纪念大会，李秋喜放出的第一枚炮弹是“‘山西高粱汾酒’荣获了赛会最高奖——甲等大奖章。且是中国所有获奖白酒中惟一具有品牌名称的白酒”，并称贵州公署的酒获得的是银奖，相当于五等奖，而且没有品牌名称。

李秋喜的讲话无疑是对贵州茅台的直接宣战，此前多年，茅台一直宣称自己获得了巴拿马万国博览会金奖，并将其作为卖点在广告和文宣中反复向消费者灌输，并获得了巨大收益。

2011 年，汾酒举办“汾酒—新中国第一国宴用酒 62 周年”纪念大会，并请来了第一次政治协商会议的亲历者、采访者、知情者和专家学者助阵，力证汾酒就是共和国第一国宴用酒，这对宣称自己是第一国宴用酒的茅台带来了巨大困惑。

2012 年，李秋喜发出了第三发炮弹——“杏花村遗址发掘三十周年”纪念大会。请到



多位考古专家现场背书，将杏花村的酿酒史追溯到 6000 年前，力证杏花村是中国酒文化的发祥地，且数千年一直未中断。此外，汾酒还做了大量资料收集与整理工作，汾酒博物馆馆藏历代酒器酒具 1000 多件，书画作品 3000 多件，汾酒文学作品 5000 多篇，构建起了比较系统的汾酒历史文化体系、汾酒诗文书画体系、汾酒酒器酒具体系、汾酒传说典故体系、汾酒产品文化体系等五大体系。

李秋喜的目标不可谓不宏大：使汾酒成为世界第一文化名酒，竹叶青酒成为世界第一养生名酒，杏花村酒成为最受大众喜欢的第一“民酒”。掌控白酒文化的话语权，是李秋喜实现三大目标的必经之路。

白酒业亟需改善形象

对于白酒企业来说，2013 年之前的“黄金十年”是一个全行业狂欢的时代，扩产、圈地，多年来一直占据电视台的黄金广告时段，酒类品牌多如牛毛，品牌管理极其混乱。曾经红火一时的纸白酒、期酒投资令参与者泥足深陷，在实物酒狂跌的后面，是理财类白酒投资者伤心的眼泪。更为奇葩的是，众多酒企对“国”字品牌的争抢，不少酒企都给自己的细

浙江出口茶企坚守价格底线：企业开始往深加工产品转型

“虽然从出口量上来看浙江茶叶出口有所下降，但令人欣慰的是，浙江出口茶叶企业已经达成了共识，守住了底线，碰到出口价格不好的年景时，也坚决不通过低价竞争，掺杂使假来出口。”

任捷说，“浙江大宗茶出口注重数量，而利润偏低的模式已不能持久，出口非洲下降是必然趋势，浙江茶叶出口企业市场和产品上都要转型。”她认为，出口欧盟的茶叶虽然说质量要求更高，但是利润也能增加二到三成。其实，上半年的欧盟对我茶叶出口增加农残检测要求带来的冲击已逐步释放。

一些原料安全控制能力差、质量安全自控能力低的企业已逐渐退出这一市场。而一些有实力的企业，仍旧对输欧茶叶市场具备较强竞争力和较大信心，目前已开始调整原料自控措施，加大源头质量安全控制投入，加大自有原料种植场建设，积极“转型升级”。

能够印证这一点的是，浙江省茶叶今年三季度出口欧盟的重量和金额，环比二季度还增长了 21.9%和 24.8%。

与此同时，诸如茶多酚、速溶茶、抹茶、脱咖啡因茶等诸多茶叶深加工企业近年来在浙江逐渐兴起，进一步向高附加值产品转型。

而检验检疫部门近年来也一直在推进出口茶叶品牌化建设，2013 年“武阳春雨”茶作为浙江省首个“生态原产地保护产品”获得保护，2014 年采云间绿茶也荣获了“生态原产地保护产品”称号。

(汪琦 刘佳)

每年都有古树茶消失

随着古树茶价格攀升，茶商、茶农逐利过度开采，对冰岛老寨古树茶采取“杀鸡取卵”式的掠夺，让古茶园的生态环境亦遭到破坏，不少冰岛老寨古树茶枯萎死亡。

据于翔介绍，茶农把古树茶当成“摇钱树”。每年采摘季节，茶农摘光了树上的全部叶子，这种极不合理的采摘方式，对于古树茶来说无疑是灭顶之灾。“如今古树茶保护已陷入死结，越贵越采，越少越少，越少越贵。而古树茶需要轮歇，不断的开采只会带来大量减产，最终的结果就是茶叶价格更高，直至古树茶消亡。每年都有一批古树茶在消失，古树茶最为集中的勐库地区，古树茶产量每年都在下降。”

目前冰岛老寨范围内茶农有 32 户，其中 23 户与于翔签约，其拥有的古树茶数量为 8000 多棵。“冰岛老寨范围内总茶一年产量在 8 吨左右，然而市场上售卖的冰岛茶已超过数百吨，乃至上千吨。且从 2006 年以来，我公司收得的冰岛茶未卖出一饼，直到今年 4 月才抛售，那么之前这些货都是从哪里来的？”于翔表示，如果任由这种以次充好的假货横行，云南的名品古树茶将一文不值。

(山茶)

白酒市场仍两极分化 高端白酒动销困难

在三季度大考中，10 月 26 日又传来坏消息，山西汾酒宣告净利下滑近 70%，而皇台酒业前三季度则亏损近千万。业内人士称，白酒三季度业绩颓势已定。

山西汾酒发布三季报显示，今年 1-9 月，公司应收 30.09 亿元，同比下降 43.27%；归属于上市公司股东的净利润为 3.99 亿元，同比下降 66.39%。三季度单季营收同比下降 42.78%，净利润同比下滑 80.77%。对于营收净利双降，公司方面称，期内商品销售结构变化以及销量减少导致业绩下滑。公司此前在半年报中强调，宏观经济低迷和白酒市场深度调整持续影响业绩。

皇台酒业也发布三季报称，公司前三季度亏损 954.48 万元，同比减亏，每股亏损 0.05 元。公司方面称，本期净利润亏损，主要原因是主营业务总收入比去年同期下降所致。

据悉，白酒上市公司近来三季报成绩频传，已公布业绩或预告的酒企无一摆脱业绩下滑或亏损包袱。泸州老窖、酒鬼酒、沱牌舍得、今世缘前三季度净利分别为 12.47 亿元、-0.76 亿元、0.06 亿元、5.65 亿元，同比分别下滑 53.82%、473.69%、18.85%、5.78%。此外，洋河股份预告前三季度净利润下降 0~15%，净利润约 382294.34 万元至 449758.05 万元。水井坊预告 1-9 月净利润为亏损。

不过，顺鑫农业 26 日传来捷报。公司三季报显示，今年三季度归属于上市公司股东净利润 3622.75 万元，同比增长 162.42%；不过，营收 13.41 亿元，同比下降 24.37%。公司前三季营收 71.42 亿元，同比增长 8.86%；净利润 2.82 亿元，同比增长 77.69%。公司方面称，白酒销售市场扩大致销量及收入增加。

对此，中投顾问食品行业研究员梁铭宣表示，白酒上市公司前三季度业绩不佳将是普遍情况。他认为，就整个行业来看，尤其是年中五粮液、泸州老窖等选择降价策略，以及贵州茅台降低经销商门槛等动作来看，白酒龙头企业的处境依旧比较艰难。

记者 10 月 26 日走访广州市场发现，目前白酒市场仍两极分化，高端酒动销十分困难，而中低端酒迎合了大众化需求，成为销售主力。越秀区某酒水专营店销售人员称，去年以来高端白酒一直销量不佳，目前寄希望于春节旺季。该人员称，“一两百元的低端酒卖得比高端酒好得多，但利润空间很小。”

(周可)

信阳茶产业创新发展 小茶叶渐成大产业

位于大别山北麓的河南省信阳市，是著名的革命老区，也是著名的绿茶——信阳毛尖茶的故乡，近年来，信阳市通过品牌创新、技术创新不断延长茶叶链，将小茶叶发展成为大产业，带动了当地经济发展和群众致富。

茶产业是信阳的传统产业，信阳的种茶历史可以追溯到两千年前，茶是信阳的象征。作为我国最北的产茶区，千百年来信阳都是以生产绿茶为主，主要是采摘春季的鲜叶进行加工，但是很少采摘夏秋茶，所以茶叶的产量、销售、运输和储存都受到了很大限制，这在一定程度上也制约了信阳茶产业的快速发展。但从 2009 年开始，信阳就试制红茶获得了成功，这个成功不仅改写了信阳两千年只生产绿茶不产红茶的历史，而且缔造了我国最高纬度出产红茶的记录，如今信阳茶可谓是红绿相应，全市茶园面积已经达到 210 多万亩，茶叶的总产量达到 5.7 万吨，产值超过 85 亿元，其中红茶的产量是 670 多万公斤，产值是 19 亿元。

红茶的制作生产是信阳茶产业调整产品结构偶然尝试，真正想将小茶叶发展成为大产业，成为必然成功，信阳需延长茶叶本身产业链，不断实现信阳茶产品的深加工，这是信阳茶产业未来的发展方向。自 2010 年起，信阳就围绕茶叶资源做文章，提高茶叶资源利用率，不断丰富产品品种。信阳现在不仅有茶饮料、茶食品，还出现了信阳的红茶酒。前两年信阳发明确速绿茶粉填补了信阳市乃至河南省产品的空白。另外，信阳市部分茶企业已经开始准备兴建茶叶科技园。如今，信阳全市与茶产业相关的从业人员超过 110 万人，茶叶主产区茶农人均种茶年收入也超过 3000 元。计划到 2015 年，信阳全市茶叶生产基地的总规模将达 300 万亩，茶叶产量也将达 10 万吨，信阳茶产业未来发展道路必将越走越宽。

(王淑君)